

ГОТОВНОСТЬ К ВНЕДРЕНИЮ: 12 пунктов

Проверьте себя до разговора с любым интегратором — не только с нами. Если закрыто меньше восьми пунктов, внедрение лучше отложить на квартал и потратить его на подготовку. Это дешевле, чем провалить проект.

12

УСЛОВИЙ

35+

ВНЕДРЕНИЙ ЗА ПЛЕЧАМИ

2019

С ЭТОГО ГОДА НА РЫНКЕ

Внедрение проваливается не из-за софта

За годы работы мы заходили в компании, где попытка внедрения уже была — иногда вторая. Программа в этих историях почти всегда была нормальная. Ломалось всё в одних и тех же местах, и все они на стороне компании.

Ниже — двенадцать условий, по которым видно, готовы вы или нет. Отметьте те, что закрыты у вас честно, а не «в целом да». Считать нужно строго: пункт закрыт только тогда, когда вы можете назвать конкретного человека, срок или цифру.

10–12

Можно начинать. Риск проекта в пределах нормы.

8–9

Начинать можно, но незакрытые пункты станут узкими местами.

< 8

Отложите на квартал. Подготовка дешевле провала.

ВАЖНО

Этот список работает с любым интегратором и любой системой — SAP, 1C, Odoo. Он не про выбор программы, а про то, выдержит ли компания проект.

Кто отвечает за проект внутри компании

01 ☐ Первое лицо участвует до конца

Собственник или директор ходит на еженедельный статус, а не только на старт. Проверка: есть ли в проекте человек, который может отменить существующий процесс? Если нет — проект уже в зоне риска.

02 ☐ Назначен свой руководитель проекта

С реальными полномочиями и временем. Подрядчик отвечает за настройку, но не может отвечать за то, что кладовщик не сканирует приёмку.

03 ☐ Выделены ключевые пользователи

По одному человеку от склада, производства, продаж и бухгалтерии. Это 20–30% их рабочего времени на активных фазах — не «когда будет время».

04 ☐ Есть готовность менять процессы

Отказаться от «мы всегда так делали» там, где стандарт работает лучше. Настройка системы под старый хаос — самый дорогой способ ничего не поменять.

05 ☐ Решение принято, а не обсуждается

Если внутри компании ещё идёт спор «нужна ли нам вообще система», проект начнётся с саботажа. Сначала спор, потом договор.

06 ☐ Понятно, зачем это компании

Сформулировано в деньгах: сократить закрытие месяца, разморозить склад, увидеть себестоимость заказа. «Чтобы было как у больших» — самая дорогая мотивация.

Что должно быть в порядке до старта

07 ☐ Справочники вычищены

Дубли номенклатуры, контрагенты в трёх написаниях, позиции без единиц измерения. Всё это переезжает в новую систему и там становится «доказательством», что она работает плохо.

08 ☐ Остатки сходятся хотя бы в старой системе

Если они не сходились до внедрения, новая система их не починит — она их зафиксирует.

09 ☐ В бюджете заложена миграция данных

10–15% бюджета проекта. Первая из «забытых» статей. Решать, какая из трёх карточек товара правильная, может только ваш человек.

10 ☐ В бюджете заложено обучение

Не менее 15%. Вторая «забытая» статья. Обучение по ролям сокращает время освоения примерно на треть — экономия здесь оборачивается параллельным учётом в Excel.

11 ☐ Выбран поэтапный запуск

Первым берётся контур, где деньги теряются сейчас, — обычно склад и себестоимость. Попытка запустить всё сразу — главная причина затянувшихся проектов.

12 ☐ Подрядчик проверен по отраслевым кейсам

Не по презентации, а по контактам клиентов из вашей отрасли. Спрашивайте их у любого интегратора, не только у нас. Ошибка в выборе топит проект даже при отличной программе.

ЧТО ДАЛЬШЕ

Посчитайте отмеченные пункты

Если получилось меньше восьми — самое полезное, что можно сделать в ближайший квартал, это не выбирать систему, а закрыть незакрытое. Список выше и есть план работ.

Если восемь и больше — следующий вопрос уже другой: какой контур брать первым и во что это обойдётся. На него отвечают не по чек-листу, а по вашим цифрам: номенклатуре, остаткам, срокам оплаты и производственному циклу.

МОЖНО ПРОВЕРИТЬ САМОМУ

Калькулятор оборотного капитала на нашем сайте считает по вашим данным, сколько денег стоит в обороте без движения и что даёт сокращение денежного цикла. Три минуты, без разговора с менеджером.

Разберём ваши процессы и назовём бюджет

Одна встреча 40–60 минут. По итогу — письменное заключение: где теряются деньги, какой контур внедрять первым, ориентир по бюджету и срокам. Заключение остаётся у вас, даже если решите работать не с нами.

[Записаться на бесплатный аудит](#)

[Посчитать оборотный капитал](#)

+998 90 823 10 12 info@bis-pro.com [@bis_uz](https://t.me/bis_uz)